

его на крупные мезоэкономические блоки и соответствующие им кор- с межотраслевым оборотом ресурсов и с банками во главе. Вся эта экономических отношений почти игнорируется нашей экономической а пора пристально обратить на нее внимание.

Литература

1. Доллан Э.Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. 1993.
2. Кейнс Дж.Н. Избранные произведения. М., 1993.
3. Ойкен В.О. Основные принципы экономической политики. М., 1995.
4. Эрхард Л.Б. Благополучие для всех. М., 2001.
5. Производственный менеджмент // Под редакцией профессора Пелиха (Мн., 2003).

ИДЕОЛОГИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Хвесеня Н.П. БГУ, Плескач Ж.Г., Польша

В переходной экономике Республики Беларусь рыночные процессы проходят сложно и неоднозначно. Государство в качестве стратегической цели провозгласило концепцию социально ориентированной рыночной экономики, сочетающей в себе преимущества современного высоко развитого рыночного хозяйства с обеспечением социальной справедливости и эффективной социальной защиты граждан. Эта концепция представляет собой экономическую составляющую неоконсерватизма, идеологии развивающейся под влиянием идей классического либерализма. Неоконсерватизм появился в период кризисного состояния техногенной цивилизации, ослабления духовно-нравственных устоев общества. Нужна была система идей, которая бы объединяла общество, поддерживала целостность и согласность связей и процессов, созидательно воздействовала на социальное взаимодействие. Консерваторы приняли принцип классического либерализма, утверждающий самоценность человека. Этот принцип стали сочетать с такими ценностями как семья, закон, порядок; инициативу, заинтересованность, личные возможности согласовывать с ответственностью перед социумом, сложившимися структурами и традициями. В этой идеологии не только закрепились система ценностей, но и определился ориентир для дальнейшего развития общества. Неоконсерваторы считают социальное рыночное хозяйство удачной формой социально-экономического порядка, отражающего экономический интерес собственника. Два постулата либеральной концепции положены в основу формирования и развития

рыночного хозяйства: первый – это соответствие, между формированием институтов частной собственности и приращения богатства нации; второй – это более высокая производительность и эффективность экономики, базирующийся на частной собственности.

Неоконсерваторы обогатили эти постулаты положением о том, что государство должно поддерживать социальную устойчивость общества, согласовывать интересы труда и капитала. С этой целью создавать экономические условия, для реализации частной инициативы и обеспечения средствами существования, необходимыми и достаточными для воспроизведения социального положения социальных групп. Сюда относятся доходы, условия образования и здравоохранения, обеспеченность жильем, коммунально-бытовыми условиями и др. Согласно воззрениям неоконсерваторов государство отказывается от неэффективных форм, ведения хозяйства, доверяя инициативе и предприимчивости частного собственника. Платой выступают государственные гарантии, минимизирующие риски предпринимательской деятельности. Общество получает экономический эффект в виде качественных экономических благ с наименьшими издержками. Неоконсервативная идеология отражает интересы малого бизнеса по двум позициям – и как собственника, и как социально-неустойчивого субъекта хозяйствования, которого надо защищать и опекать. Обозначим причины, которые генетически присущи рыночной экономике и вызывают развитие малых предприятий. Воспользуемся теорией институционализма.

1. Выбор конкретного способа организации института зависит от затрат на его функционирование. Специфика выполняемой работы, сложность технологических операций требует более тесной координации и долгосрочности активов. В рамках фирмы проще управлять деятельностью экономических субъектов, распределяя финансовые и материальные ресурсы, чем на основе контрактов между индивидами. При использовании ценового механизма пришлось бы нести дополнительные издержки на поиск и покупку факторов производства для каждой отдельной операции. Одновременно возникает вопрос с размером предприятия. С расширением масштабов фирмы увеличивается количество операций внутри фирмы. Это чревато потерей контроля и искажением информации. Отсюда ошибки и просчеты в управлении. Координационные процессы упрощаются и минимизируются ошибки в малой фирме.

2. При создании малой фирмы относительно низкими являются издержки ее образования, учета и отчетности. Технически организовать малую фирму проще, меньше бюрократических процедур и величина юридических услуг. Фирма руководствуется

правилом, что если рост цены предложения превышает рост выпуска продукции, она расширяется.

3. Малая фирма имеет повышенную адаптацию, она гибка, динамична, быстро реагирует на рыночный спрос, изменяющиеся условия деловой активности. Оперативность информации, работа, напрямую с небольшим количеством работников позволяет быстро и адекватно принимать решения и их контролировать. Чем больше фирма, тем больше она опутывается сетью правил, детальных инструкций, регулирующих каждое место работника. Последний подчиняется указаниям и инструкциям, поскольку действует механизм административного принуждения и узаконенных санкций. Зарегулированность отношений приводит к косности, потере инициативы и энтузиазма членов большого коллектива. Личное общение работников, преодоление авторитарности отношений способствует гуманизации и «очеловечиванию» производства.

4. Небольшой коллектив гораздо быстрее воспринимает и генерирует новые идеи, отсюда невысокий уровень издержек, связанных с обеспечением и обменом информацией. По данным Национального научного фонда США результативность разработок небольших компаний вдвое выше, чем у крупных фирм.

Хотя малые фирмы генетически присущи рыночному хозяйству, велика степень их разоряемости. Часто субъектом малого бизнеса выступает трудоспособное население, не имеющее достаточного опыта работы, но не удовлетворенное своим положением (уровнем дохода, характером работы и т.д.) и желающее изменить его, а также безработные. Плохое управление, неумение определить свой сегмент рынка, нехватка навыков и опыта — основные причины неудач в малом бизнесе. Например, из общего числа клиентов, обслуживаемых Администрацией малого бизнеса США 85 % разоряются через год. Считается, что деятельность выживших с лихвой возмещает эти потери. Малый бизнес выступает как экономический и социальный стабилизатор общества. От 2/3 до 3/4 всех занятых в развитых странах работает на малых предприятиях. Владельцы последних являются важной политической силой в обществе. Поэтому Неоконсервативная идеология может служить как закреплению, так и изменению общественных отношений. Что касается РБ, то концепция неоконсерваторов формально «пристегнута» к идеологии нашего государства. Весьма проблематично развивается негосударственный сектор экономики, предприниматели сталкиваются с психологическим неприятием коллективистски воспитанного населения, недоброжелательством государственных органов, их противоречивой сдерживающей политикой.

Для реализации стратегической цели социально-экономического развития в РБ необходимо создавать рыночные институты — рыночные

правила экономического поведения и соответствующие им организации. При этом следует помнить, что в переходной экономике самоорганизация институтов не приведет к полноценному рынку, потому что наряду с положительными тенденциями рынок несет в себе разрушительные силы. Нужны соответствующие правила, экономической деятельности. К тому же традиционно сильна власть государства на территории страны. Государство обязано создавать новые законы с учетом рыночных условий, контролировать их и соблюдать, регулировать структуру экономических организаций. И в этом плане важное значение приобретает создание конкурентной среды и развитие бизнеса.

Экономика РБ характеризуется высокой долей крупных предприятий. Производственный потенциал сосредоточен в основном, на гигантских заводах. Проблема состоит в том, чтобы, сохраняя его, создавать рыночную среду. Исследования крупных предприятий показали, что для повышения их эффективности, важны следующие направления инвестиций:

1. новая техника и технология для выпуска качественной продукции и по относительно низким ценам;
2. создание эффективной маркетинговой сети, как внутри страны, так и за рубежом;
3. соответствующий менеджмент.

Наряду с поддержкой крупных предприятий следует развивать малый бизнес. Назначение малого бизнеса в переходной экономике РБ на современном этапе — это удовлетворение платежеспособного спроса в основном бедных слоев населения. Статичный и слабо дифференцированный спрос, ограниченный в основном предметами первой необходимости объясняется тем, что в стране 60 % населения получают менее 50 долларов в месяц, а свыше 100 долларов имеют 14 % населения. Безработица в ее скрытой и открытой форме, низкие доходы заставляют людей искать защиту в samozанятости. Массовое распространение челночного бизнеса, неорганизованной торговли в людных местах является примером приспособляемости населения без поддержки государства. Такого рода бизнес быстро заполняет открытые ниши рынка, а затем исчезает в результате насыщения товаром. Государство в РБ стало активно, административным путем, бороться с неорганизованной и «киосочной» торговлей: Декреты президента № 3 «О социальном страховании...» и № 4 «О едином налоге...» не прибавляют оптимизма белорусским предпринимателям и бедным слоям населения т.к. растут цены. Та система ценностей, которую проводит государство, не мобилизует людей на общественную активность. Как утверждал К. Маркс, идеи становятся материальной силой, если подготовлена социальная почва для их восприятия и реализации в практической деятельности. Влияние идей на социальные слои и группы зависит от

соответствия идей их интересам. Идеологи выступают как объединяющий систематизирующий способ социально группового мышления.

Развитие малых форм бизнеса напрямую зависит от экономической политики государства и причем не столько от конкретной помощи (займы, обучение и консультации, налоговые льготы), сколько от способности государства сформировать среду для устойчивого развития, оградить чиновничье производство. Результаты опроса руководителей частных предприятий свидетельствуют о том, что их финансовое положение в 2000 – 2002 гг. ухудшилось. Они указали на то, что сложно прогнозировать экономическую деятельность в текущем 2003 г.

Среди острых проблем, которые мешают развитию частного бизнеса в стране предприниматели называют следующее:

1. высокие и нестабильные налоги;
2. большое количество законодательных актов;
3. многочисленные проверки контролирующих организаций как минимум 2-3- раза в месяц.

Таким образом, росту предпринимательской активности препятствует институциональная среда.

Противоречивое взаимодействие рыночных и нерыночных форм развития отражается в столкновении интересов собственника и трудящегося. Экономические интересы реализуются в борьбе идеологий либерализма, неоконсерватизма и социализма. Социалистическая идеология превалирует в белорусском обществе. Власть, защищая интересы большинства населения, защищает и экономическую составляющую социалистической идеологии – обобществление плановая экономика.

Наличие конкурентных идеологий – это объективное явление, как объективны интересы различных социальных групп и слоев в обществе.

Другое дело – результативность этого взаимодействия. Главное, чтобы принимались и реализовывались эффективные программы общественного развития, гуманистические ценности и приоритеты.

ЦИКЛИЧЕСКИЙ РОСТ В БЕЛАРУСИ И КИТАЕ: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ

Чепиков М.Ю., БГУ

Общие черты циклического роста плановых экономик

Вопреки стойким попыткам правительств (но зачастую как раз из-за вмешательства в экономику и благодаря бюрократическому размещению ресурсов) существовали циклы роста. Хотя выпуск рос систематически,

среднесрочный темп роста испытывал колебания. Существовали периоды ускорения роста, а затем периоды корректировки, когда рост замедлялся. Затем – новая экспансия и последовательность, в основном, повторялась. Эти две черты – эндогенный механизм периодических колебаний и сравнительно регулярный характер этих изменений объясняют интерпретацию этих процессов как циклических.

Этот рост имел «низкое» качество, поскольку даже в самых благополучных национальных хозяйствах синдром дефицита никогда не исчезал полностью. Это, в свою очередь, вызывало в некоторых странах серьезное экономическое и политическое напряжение. Ценовые искажения вели к дополнительным препятствиям высокого и устойчивого роста. В поздней стадии дефициты стали сопровождаться открытой инфляцией (цен и зарплат). Возник синдром, так называемый, «дефицитфляцией». Следовательно, рост сопровождался сохраняющимся неравновесием. Для централизованного планирования это был результат, противоположный ожидаемому властями.

Несмотря на высокий темп экономического роста, уровень жизни не повышался столь же быстро. Социалистическая модель развития основывалась на экспансии тяжелой промышленности и инвестициях как движущей силе, поэтому потребление всегда росло медленнее. Благодаря циклической природе роста темп роста потребления также испытывал колебания, хотя инвестиции были более изменчивы. Тем не менее, слишком медленное (по крайней мере, в восприятии людей) повышение уровня жизни вызывало общественное недовольство. Этот фактор вместе с «дефицитфляцией» объясняет, почему общественная система теряла равновесие, несмотря на не такой уже и низкий темп экономического роста.

Существовала «усталость роста». Темп роста снижался. Особенно на последних стадиях после первоначально быстрого роста 1950-60 гг. Это происходило несмотря на наращивание инвестиций, что показывало сокращающуюся эффективность. С падением производительности труда в конце 1980-ых экономики приблизились к стагнации. Так исчезал потенциал роста. Позднее вместе с началом перехода, начался спад и значительно возросла инфляция. Так страны, в разной степени и на разное время, сменили одну болезнь («дефицитфляцию» при умирающем плановом режиме экономики) на другую («слампфляцию» при рождающемся рыночном порядке).

Процесс догоняющего развития уже имел место при централизованном планировании. То есть, страны с более низким уровнем развития, как Болгария, Румыния, закавказские и центрально-азиатские республики бывшего Советского Союза росли намного быстрее, чем страны с более высоким уровнем развития и лучшим уровнем жизни, как Венгрия, бывшая Чехословакия или восточноевропейские республики